



GGKO-Zarządzanie Nieruchomościami sp. z o.o.
Podstawowym przedmiotem działalności Spółki
jest zarządzanie i administrowanie nieruchomościami.

Opis stanowiska:

w związku z rozwojem firmy poszukujemy **Specjalisty ds. Sprzedaży** z bardzo dobrą znajomością rynku nieruchomości, a w szczególności wiedzą i doświadczeniem na rynku zarządzania i administrowania wspólnotami mieszkaniowymi. **Osoba zatrudniona będzie odpowiedzialna za aktywne pozyskiwanie Klientów na terenie Warszawy i okolic.**

Główne zadania:

- ✓ analiza rynku administrowania nieruchomości
- ✓ identyfikacja szans na sprzedaż usług
- ✓ przygotowywanie strategii pozyskiwania nowego klienta
- ✓ tworzenie, przekazywanie i przetwarzanie dokumentów handlowych (m.in. notatki, zapytania ofertowe skierowane do dostawców, specyfikacje, kalkulacje cen, cenniki, prezentacje, oferty wstępne i cenowe, umowy handlowe) w uzgodnieniu z przełożonymi
- ✓ bieżące rejestrowanie wykonywanych czynności zmierzających do pozyskania Klienta w formie elektronicznych raportów handlowych,
- ✓ promowanie Spółki poprzez udzielanie obecnym i potencjalnym Klientom rzetelnych i wyczerpujących informacji o przedmiocie i zakresie prowadzonej działalności, ofercie i cenniku,

Wymagania:

- ✓ doświadczenie na rynku administrowania nieruchomościami,
- ✓ wysoko rozwinięte umiejętności prowadzenia negocjacji handlowych
- ✓ doświadczenie w sprzedaży poparte sukcesami
- ✓ inicjatywa, samodzielność, odpowiedzialność za realizację powierzonych zadań,
- ✓ doskonała organizacja czasu pracy, umiejętność pracy pod presją czasu i nad kilkoma projektami jednocześnie,
- ✓ znajomość programów biurowych (Excel – poziom podstawowy; Word, Power Point – poziom zaawansowany)
- ✓ orientacja na wynik
- ✓ wysoka kultura osobista oraz zdolności interpersonalne,
- ✓ wykształcenie minimum średnie,

Idealny kandydat:

- ✓ posiada kontakty ze Wspólnotami Mieszkaniowymi i Deweloperami,
- ✓ posiada doświadczenie w zakresie sprzedaży usług

Oferujemy:

- ✓ atrakcyjną podstawę wynagrodzenia oraz nielimitowany system prowizyjny
- ✓ dużą samodzielność i możliwość kreowania strategii sprzedażowej,
- ✓ wyzwania i możliwość rozwoju zawodowego,

Kandydatów spełniających kryteria podane w ogłoszeniu prosimy o przesyłanie dokumentów aplikacyjnych składających się z CV i listu motywacyjnego z dopiskiem „Sprzedaż” w tytule wiadomości do dnia 30.11.2020 roku na adres: rekrutacja@ggko.pl.

Uprzejmie informujemy, że skontaktujemy się z wybranymi kandydatami.

Prosimy o dopisanie następującej klauzuli:

„Zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a ogólnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych z dnia 27 kwietnia 2016 r. (Dz. Urz. UE L 119 z 04.05.2016) wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeby rekrutacji prowadzonej przez GGKO – Zarządzanie Nieruchomościami sp. z o.o., ul. Aleje Jerozolimskie 92, 00-807 Warszawa. Jednocześnie oświadczam, że zapoznałem/zapoznałam się z klauzulą informacyjną, dotyczącą przetwarzania danych osobowych przez GGKO – Zarządzanie Nieruchomościami sp. z o.o. na potrzeby rekrutacji, która znajduje się pod adresem: www.ggko.pl/dokumenty”

Uwaga – aplikacje bez powyższej klauzuli nie będą rozpatrywane. Dopisek oznaczony symbolem (*) nie jest obowiązkowy.